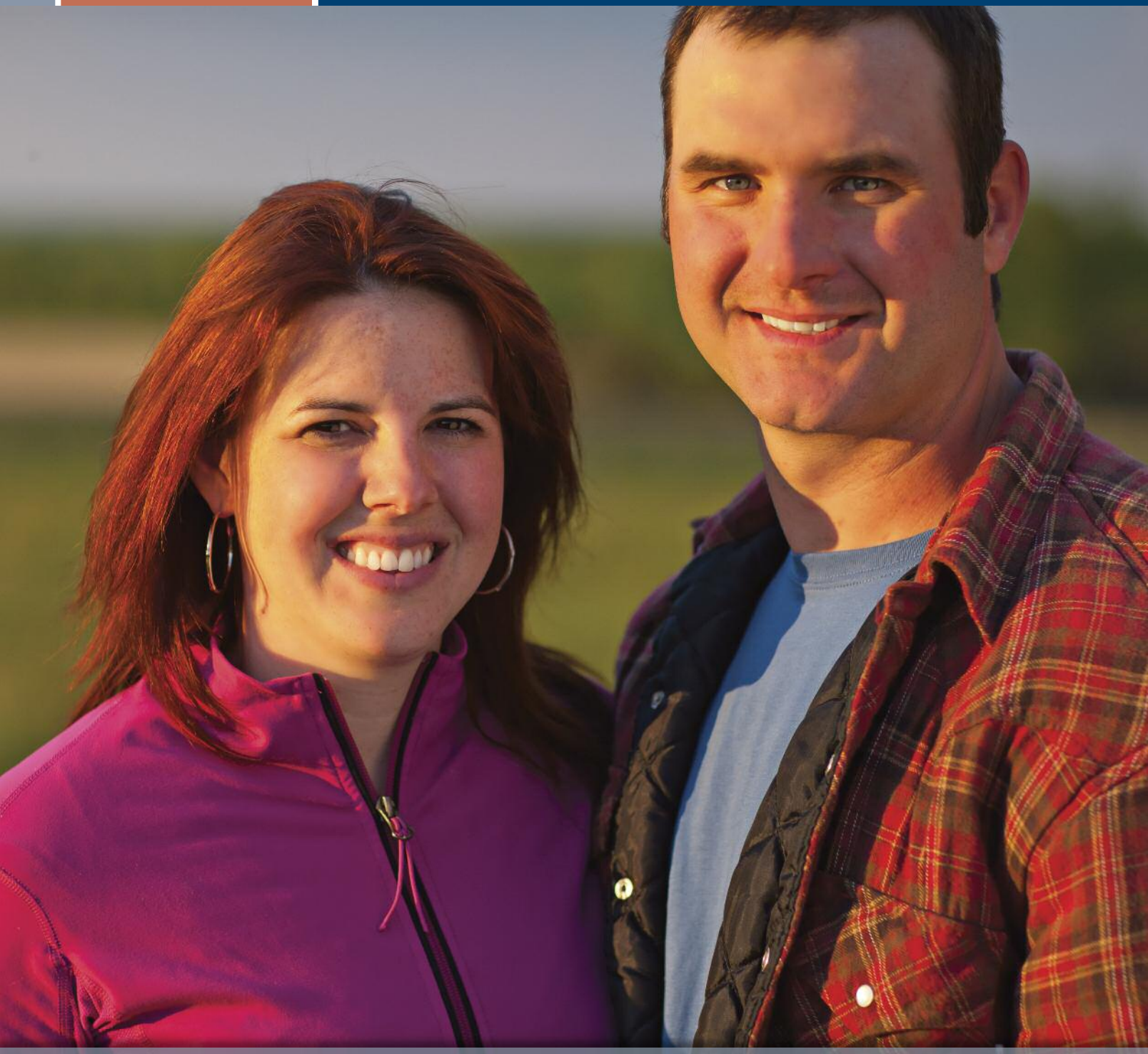
SEPTEMBRE / OCTOBRE 2011

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès



Le rêve devient réalité pour cette jeune famille du Manitoba

ARTICLES VEDETTES

10 Emprunter de façon judicieuse
La décision d'emprunter peut être lourde de conséquences, même si elle permet d'augmenter les bénéfices de votre exploitation.

14 Quelle est votre attitude à l'égard de l'endettement?
Les spécialistes du crédit disent qu'il faut obtenir des réponses à des questions capitales avant de signer.

16 N'ayez pas peur d'emprunter
Il existe de bonnes dettes et de mauvaises dettes. Connaissez-vous la différence entre les deux?

RUBRIQUES

3 ***Vue d'ensemble***
Quelle est votre stratégie en matière de taux d'intérêt?
Des analystes prévoient des hausses de taux d'intérêt. Quel est votre plan?

4 ***Votre argent***
Gagnez la confiance de votre prêteur en votre exploitation

6 ***Jeunes agriculteurs***
De jeunes agriculteurs concrétisent leur rêve
Un couple de Miami, au Manitoba, adore le style de vie qu'offre l'agriculture.

8 ***Demandez à un expert***
Comment aborder l'endettement avec les employés
Exposer le portrait financier de son exploitation aux employés : quelle est la limite?

18 ***Planifier pour réussir***
Conseils judicieux sur l'emprunt
Prenez bonne note de ces aspects importants avant d'emprunter.

20 ***Sécurité à la ferme***
Les respirateurs offrent une protection cruciale
Prenez les précautions qui s'imposent pour prévenir le poumon de fermier.

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2011

Sur la couverture :
Les Hill jouissent d'un mode de vie sain et actif sur leur exploitation au Manitoba

Rédacteur en chef, Kevin Hursh
Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographie originale de Greg Huszar

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation.
Pour en savoir plus, communiquez avec nous en composant le 306-780-3976.

This publication is also available in English.
www.fcc.ca/agrisuccess.

***AgriSuccès* a obtenu des prix des secteurs des revues de l'industrie et des revues spécialisées, dont :**

- Le Felix Schmaltz Award dans la catégorie General Periodical; médaille de bronze 2006, 2007, médaille d'or 2008, médaille de bronze 2009
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007; Excellence 2009, 2010

Les rédacteurs et les journalistes d'*AgriSuccès* tentent de fournir une information et des analyses exactes et utiles. Les rédacteurs et FAC ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce journal et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à la lecture de ce journal.

Abonnez-vous gratuitement au : www.fac.ca/agrisucces

Lettre du rédacteur

Avez-vous déjà remarqué à quel point le mot « dette » est encore tabou? Et que bon nombre de locutions illustrent le côté sombre de l'argent emprunté? Être abîmé, accablé, cousu, criblé, et perdu de dettes sont en effet des expressions courantes.

La mentalité qui prévaut est qu'après un premier emprunt, il faut rembourser au plus vite et ne plus jamais s'endetter. Les gens s'enorgueillissent d'être libres de dette. Et nombreux sont les récits d'horreur au sujet de personnes incapables de remplir leurs obligations.

La réalité, cependant, n'est pas aussi tranchée. Une dette à la consommation excessive est assurément mauvaise, mais un emprunt qui générera des revenus est une bonne pratique commerciale. En fait, si vous n'exploitez pas l'effet de levier de l'endettement, vous ratez des occasions.

Cela est particulièrement vrai dans le contexte des faibles taux d'intérêt des dernières années. Les coûts d'emprunt sont les plus bas jamais vus.

Curieusement, on se demande souvent si une ferme est surendettée, mais on se pose rarement la question de savoir si elle ne l'est pas assez.

Il est erroné de croire que les gens riches utilisent uniquement leur propre argent et n'empruntent pas, du moins dans le monde des affaires. Les grandes entreprises prospères se servent du financement par emprunt pour la même raison que les petites exploitations agricoles : parce que c'est une bonne pratique commerciale.

Quel niveau d'endettement convient à votre exploitation? De quels renseignements votre prêteur a-t-il besoin? À quel rythme les taux d'intérêt sont-ils susceptibles de grimper? Comment les producteurs à l'échelle du pays prennent-ils leurs décisions d'emprunt? Ce sont des exemples de questions auxquelles nous répondons dans le présent numéro.

AgriSuccès a traité de nombreux sujets liés à la gestion agricole au fil des ans, mais c'est la première fois que nous nous penchons spécifiquement sur l'activité principale de Financement agricole Canada. C'est pourquoi les articles foisonnent de citations d'experts de la société. Qui est mieux placé que le premier prêteur agricole au pays pour fournir de l'information et des points de vue à ce sujet?

Comme toujours, nous espérons que vous trouverez le contenu intéressant et utile. Faites-nous part de vos réflexions et de vos idées. Vous pouvez m'écrire à kevin@hursh.ca.

AgriSuccès *est un magazine de FAC voué à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion en leur offrant de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.*

FAC en campagne contre la faim

Soyez de la partie. Cette année, les bureaux de FAC des quatre coins du pays se joignent à leurs collectivités et aux banques alimentaires afin de lutter contre la faim. Du 19 septembre au 14 octobre, vous pourrez faire des dons d'aliments et d'argent au bureau de FAC le plus près de chez vous.

Vous voulez en faire plus pour contribuer à remplir les assiettes vides de votre communauté?

Composez le 1-800-387-3232 ou allez à www.facencampagnecontrelafaim.ca.

Financement agricole Canada

Canada

La communauté, ça compte

Quelle est votre stratégie en matière de taux d'intérêt?

Si l'endettement agricole est en hausse, les frais d'intérêt, eux, sont en baisse. Selon Statistique Canada, la dette agricole nationale s'établissait à 66,4 milliards de dollars au 31 décembre 2010, soit un bond de 6,1 % par rapport à l'année précédente.

Les producteurs agricoles canadiens ont payé près de 3 milliards de dollars d'intérêt en 2008. En 2010, ce montant avait chuté à environ 2,2 milliards en raison de taux d'intérêt remarquablement bas. Les analystes s'attendent à ce que les taux grimpent, de sorte que ces frais semblent en passe de devenir plus importants.

La Banque du Canada ajuste son taux directeur huit fois l'an. En 2010, elle l'a haussé trois fois de 25 points de base (un quart d'un pour cent), pour une augmentation totale de 0,75 %. Malgré ces trois rehaussements, le taux de la Banque du Canada était d'à peine 1 % au début de 2011.

La Banque a décidé de laisser les taux inchangés à cinq reprises depuis le début de l'année. Au moment d'écrire cet article, les annonces de la Banque du 7 septembre, du 25 octobre et du 6 décembre n'étaient pas encore sorties.

Selon Jean-Philippe Gervais, économiste agricole principal à Financement agricole Canada, on s'entend généralement pour dire, dans les milieux financiers, que les taux risquent d'augmenter d'encore 175 à 200 points de base avant la fin de 2012. Même si cette projection est loin d'être certaine, elle peut être utile lorsque vient le temps d'évaluer différentes options.

Par exemple, si vous payez en ce moment un taux variable d'environ 4,0 %, celui-ci pourrait augmenter à 5,75 ou 6,0 % au cours de la prochaine année si cette projection est exacte. Est-ce suffisant pour justifier le passage à un taux fixe?

Jusqu'ici, les frais d'intérêt les plus bas étaient associés aux taux variables. Les personnes qui recherchaient la sécurité que procurent les taux fixes devaient payer le prix de cette tranquillité d'esprit.

Les taux variables suivent de près le taux directeur de la Banque du Canada; il est plus difficile de savoir dans quelle mesure les taux fixes fluctueront si le taux directeur augmente.

Les taux variables ne seront peut-être pas aussi intéressants au cours des prochaines années. Pour atténuer le risque associé aux taux d'intérêt, M. Gervais suggère aux producteurs d'envisager une combinaison de prêts à taux fixe et de prêts assortis d'un taux variable.

Ainsi, les entrepreneurs qui contractent un nouveau prêt élevé pourraient songer à le répartir en plusieurs termes, même si cela entraîne une complexité accrue liée à la gestion de prêts hypothécaires supplémentaires.

Quelle est la probabilité que les taux d'intérêt remontent vers les niveaux exorbitants du début des années 1980? M. Gervais affirme que personne ne prévoit un retour aux taux extrêmes d'il y a 30 ans. « Le cadre monétaire actuel est totalement différent de celui que nous avions à l'époque. »

Comme personne ne sait avec certitude à quel rythme ou jusqu'où les taux d'intérêt augmenteront, il demeure judicieux d'examiner la structure de sa dette et d'apporter des ajustements en conséquence.

Choisir entre un taux fixe ou un taux variable n'est pas une option de type « tout ou rien ». Il s'agit plutôt d'adopter une approche équilibrée qui vous aidera à gérer le risque lié au taux d'intérêt. Pour en savoir plus, regardez la vidéo au **www.fac.ca/agrisucces092011**.

PAR **KEVIN HURSH**
Kevin Hursh est agrologue-conseil et journaliste et travaille de Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une exploitation céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, où il cultive divers types de grandes cultures.

L'importance des relations d'affaires

Il n'y a pas si longtemps, il était simple d'emprunter de l'argent pour agrandir son exploitation agricole ou pour en assurer le fonctionnement. Le prêteur local savait qui vous étiez et connaissait votre tempérament et votre ferme. Aujourd'hui, toutefois, il ne suffit plus de jouir d'une bonne réputation dans la communauté.

En effet, l'approbation d'un prêt repose sur plusieurs facteurs, dont l'aptitude à faire valoir ses arguments, de sorte qu'il est de plus en plus important de développer une bonne relation professionnelle avec son prêteur.

« Les institutions financières fondent leurs décisions de crédit sur trois principes de base : la capacité financière, la garantie et la réputation, indique Terry Betker, président de la firme Backswath Management Inc., de Winnipeg. La capacité financière désigne l'aptitude démontrée de l'agriculteur à rembourser, la garantie est le bien qu'il offre en garantie et la réputation représente l'opinion qu'a le prêteur des compétences en gestion de l'emprunteur. » L'intégrité joue aussi pour beaucoup.

M. Betker mentionne qu'auparavant, la garantie tenait un rôle important dans les décisions de crédit : techniquement, tous les prêts étaient garantis par une terre et des biens. Aujourd'hui, les agriculteurs louent davantage de terres et en possèdent moins, mais ils ont tout de même besoin d'emprunter beaucoup d'argent.

« Ainsi, même si les chiffres augmentent, les biens qui constituent les garanties ne sont plus les mêmes. De ce fait, les prêteurs doivent de plus en plus se fier à l'opinion qu'ils ont des compétences en gestion des producteurs lorsqu'ils élaborent un profil de risque. »

Selon M. Betker, étant donné que les institutions financières doivent revoir la façon dont elles déterminent qui est un emprunteur fiable et qui ne l'est pas, les producteurs devraient garder à l'esprit les quatre principes suivants lorsqu'ils font affaire avec leur agent de prêts : clarté, communication, cohérence et considération/courtoisie.

« La clarté est la règle d'or, explique M. Betker. Vous ne voulez certainement pas que votre prêteur vous dise qu'il ne comprend pas, car si tel est le cas, sa perception du risque augmente. Le principe suivant, la communication, veut que vous rendiez régulièrement des comptes à votre prêteur. Assurez-vous qu'il n'y ait pas de surprise! Ne vous présentez pas devant lui à brûle-pourpoint pour lui dire que vous avez besoin de 500 000 $ d'ici lundi. Soyez proactif. Réunissez-vous tous les trimestres avec votre prêteur et tenez-le au courant de la situation de votre exploitation. »

Le principe de la cohérence veut que vous présentiez l'information financière à votre prêteur de façon logique. Si vous lui présentez vos états financiers, assurez-vous que les stocks, les bestiaux ou les cultures au champ sont évalués de manière conséquente.

Enfin, faites preuve de considération et de courtoisie. « Il est important de comprendre que le prêteur avec qui vous faites affaire subit lui aussi des pressions liées à son travail et à sa famille, donc il est naturel de le traiter avec autant de considération et de courtoisie que possible. Cette attitude jouera pour beaucoup dans le développement d'une bonne relation d'affaires », affirme M. Betker.

PAR **LORNE McCLINTON**
Lorne McClinton travaille dans le domaine de la communication depuis 20 ans en tant que journaliste, photographe, scénariste et rédacteur d'entreprise. Il partage son temps entre le Québec et son exploitation céréalière située en Saskatchewan.

Planifiez vos achats d'immobilisations

Peu de producteurs achèteraient un nouveau tracteur sur un coup de tête. En règle générale, ils planifient leurs achats d'équipement des mois, voire des années d'avance. Faire part de ses projets d'achat d'équipement à son prêteur permet d'éliminer les surprises et contribue à bâtir une bonne relation.

« Les gens d'affaires avisés savent comment gérer leur crédit judicieusement, et l'élaboration d'un budget qui expose vos achats d'immobilisations prévus pour l'année qui vient est un excellent moyen de montrer à votre prêteur que vous savez ce que vous faites », indique Scott Dickson, directeur des services aux productions animales à MNP (anciennement Meyers Norris Penny) à Red Deer, en Alberta.

Un plan d'immobilisations n'a pas besoin d'être détaillé. Il doit seulement énoncer les dépenses en capital que vous prévoyez faire au cours de l'année qui vient ou des deux prochaines années. Il permet à votre prêteur de savoir longtemps d'avance quelles sommes vous prévoyez investir et le moment approximatif de ces investissements. Des dépenses imprévues peuvent toujours survenir, tout comme une affaire en or inattendue, mais au moins le prêteur connaît les dépenses que vous prévoyez faire.

« Toutes les bonnes relations reposent sur la confiance, souligne M. Dickson. Le fait d'attendre à la dernière minute pour prendre rendez-vous pour emprunter des fonds en vue d'une dépense planifiée depuis longtemps est un facteur irritant pour tout le monde. » **LM**

Gagnez la confiance de votre prêteur

Depuis toujours, les agriculteurs ont tendance à ne pas dévoiler leurs affaires financières. Beaucoup ne veulent pas communiquer plus d'information qu'il n'en faut à leur prêteur. Terry Betker, président de la firme Backswath Management Inc. de Winnipeg, indique que pour les petits agriculteurs dont les affaires vont bien, cela ne pose pas problème. Mais dans le cas d'un producteur qui désire emprunter 500 000 $ ou deux millions de dollars, le prêteur ne devrait pas avoir à tenter de deviner ses intentions. Il est important que les producteurs fassent tout leur possible pour convaincre les prêteurs qu'ils comprennent leur entreprise agricole et qu'ils sont des emprunteurs fiables.

Une erreur courante consiste à utiliser sa marge de crédit d'exploitation pour l'achat de machinerie, mentionne Scott Dickson, directeur des services aux productions animales à MNP à Red Deer, en Alberta. « Si vous entendez faire l'acquisition d'un actif de longue durée, contractez un prêt à long terme. Si vous utilisez votre prêt d'exploitation pour acheter un tracteur pendant l'été, vous ne pourrez pas acheter d'avance de l'engrais à l'automne parce que votre tracteur aura accaparé tout votre capital. Une telle décision fera croire au prêteur que vous ne savez pas gérer votre crédit. »

Ne sous-estimez pas l'importance de montrer que vous possédez de bonnes compétences en gestion agricole, insiste M. Betker. S'il est possible de mesurer objectivement l'aptitude d'un producteur à assurer le service de sa dette en examinant les documents financiers de l'exploitation, n'oubliez pas que le prêteur tient aussi compte d'aspects difficiles à mesurer comme les compétences en gestion de l'agriculteur. **LM**

De jeunes agriculteurs concrétisent leur rêve

Si l'on demande à Wes quelle facette du travail d'agriculteur lui plaît le plus, Wes répond sans hésiter : « C'est de voir ma famille au dîner et au souper, et durant les pauses. »

Le couple (Wes a 34 ans et Dana, 32) a trois enfants : Charlie, âgé de quatre ans, et les jumeaux Levi et Lydia, âgés de 19 mois. Leur choix d'être agriculteurs confirme leur intérêt pour un mode de vie actif.

« La vie à la campagne nous apporte la tranquillité d'esprit », confie Dana à propos de leur ferme située à Miami, au Manitoba, environ 120 kilomètres au sud-ouest de Winnipeg. « Nos enfants ont ainsi la chance de grandir dans une collectivité rurale et de profiter d'un mode de vie actif et sain. » Sans compter l'excitation qu'ils ressentent chaque fois qu'ils rentrent à la maison.

« C'est un sentiment extraordinaire, lorsque nous franchissons la colline, de savoir que toute la terre qui entoure notre maison nous appartient et que nos enfants grandiront en explorant toute la beauté qu'elle recèle. »

Sur le plan des opérations, le couple apprécie la diversité de la ferme et se réjouit des débouchés futurs. Leur exploitation compte 70 vaches de race Simmental et 4 100 acres de cultures comme le canola, les haricots, le soja, les tournesols de confiserie, le blé de force rouge de printemps, le blé d'hiver, le maïs, le lin, l'avoine, la luzerne de semence et le foin de luzerne, de sorte que chaque jour présente un nouveau défi.

« Le travail d'un agriculteur n'est pas répétitif, affirme Wes. Il faut tenir compte d'un grand nombre d'aspects différents, et c'est ce qui est intéressant. »

Il y a plusieurs années, les parents de Wes ont vendu leur élevage commercial de bovins pour se concentrer sur l'expansion de leur terre et accroître leur production de céréales et d'oléagineux. Lorsqu'ils ont commencé à faire relâche pendant l'hiver, il y a environ 11 ans, Wes et Dana ont entrepris de leur prêter main-forte à la ferme. Puis, l'année dernière, Wes et Dana ont fondé 5 Corner Cattle, une exploitation d'élevage de bovins de race Simmental. Ils ont adopté leur propre stratégie d'élevage bovin, axée sur la vente de sujets reproducteurs comme des taureaux et des génisses de remplacement.

« Les bovins nous procurent une autre source de revenus qui se marie bien à la production céréalière, explique Wes. De plus, notre terre est idéale pour les bovins, certains secteurs n'étant pas propices à la céréaliculture, comme des vallées escarpées et des gravières réhabilitées. »

À l'instar de la majorité des jeunes couples, les Hill se sont endettés pour développer leur entreprise. Mais ils ont veillé à utiliser ces fonds comme outil de croissance.

« Cet endettement nous a aidés à diversifier et à élargir notre exploitation agricole, ce qui nous a permis d'en accroître la rentabilité, les capitaux propres et l'efficience, dit Wes. Le fait que notre ferme est efficiente nous permet d'accomplir notre travail en temps et de mieux le faire et, par conséquent, d'augmenter nos revenus. »

Dana occupe aussi un poste à temps partiel de spécialiste de la gestion du paysage au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Initiatives rurales du Manitoba. « C'est une autre facette de la diversité de notre exploitation agricole, et cela nous aide à rembourser notre dette au cours des années plus difficiles », fait valoir Dana.

Au bout du compte, le travail d'agriculteur permet à Wes et Dana de vivre leur rêve.

« Le fait de travailler en contact étroit avec ma famille m'aide à garder le sourire lorsque la journée a été dure, confie Wes. De plus, nous sommes enchantés d'avoir la possibilité de voir nos enfants grandir à la ferme et de penser qu'un jour nous pourrons leur céder celle-ci. Le fait de travailler dehors, près de la maison, d'être actif et d'être son propre patron, et de posséder sa propre entreprise fait en sorte que nous aimons ce que nous faisons. »

PAR **ALLISON FINNAMORE**
Allison Finnamore vit au Nouveau-Brunswick et cultive les mots. Elle est communicatrice dans les domaines de l'agriculture et des affaires depuis près de 20 ans. Ses articles paraissent dans différentes publications nationales. Elle aide aussi l'industrie à promouvoir l'agriculture et la vie rurale.

Comment aborder l'endettement avec les employés

Michelle Painchaud, présidente et propriétaire de Painchaud Performance Group (PPG HR), est l'une des principales consultantes en matière de rendement humain au Canada.

Dans quelle mesure devrais-je parler de la situation financière de l'exploitation agricole à mes employés?

Tout dépend de l'employé. S'il s'agit d'un travailleur saisonnier embauché pour accomplir certaines tâches données, il n'est pas très utile de lui exposer votre portrait financier global. Par contre, dans le cas d'employés qui endossent des responsabilités permanentes et qui ont un attachement de longue date à l'exploitation, il est utile que ceux-ci connaissent votre situation. Je ne recommande pas de communiquer les aspects financiers dans leurs moindres détails, mais de donner une vue d'ensemble aux employés.

Supposons qu'une ferme éprouve des difficultés financières et qu'elle n'est plus en mesure de rembourser sa dette. Pourquoi est-il utile d'en informer les employés?

Si vous exposez la situation aux employés, ceux-ci peuvent souvent vous aider à trouver des moyens de réduire les coûts et à élaborer des stratégies de redressement. Un effectif qui est au courant de votre situation est plus apte à comprendre les décisions que vous prenez au sujet du remplacement d'équipement ou des niveaux de dotation. Le fait de traverser une période difficile en pouvant compter sur l'aide de vos employés contribue à bâtir une équipe solide et à faire naître un sentiment de loyauté.

Ne sous-estimez pas ce que vos employés peuvent faire pour aider. Dans une exploitation de taille modeste, peut-être pouvez-vous leur offrir un logis, l'utilisation d'un camion ou un demi-bœuf en guise de rémunération. Il n'y a pas que l'argent qui compte. La principale raison qui pousse les employés à quitter un emploi est le manque de reconnaissance, et non le salaire.

Qu'en est-il si ma ferme est en croissance? Disons que j'emprunte en vue d'un agrandissement majeur. Est-ce que je dois le dire aux employés?

Si les employés sont mis au courant de votre vision, voilà qui peut les enthousiasmer et les stimuler autant que vous. Même si leurs attentes doivent rester réalistes, le fait de connaître les projets futurs de l'exploitation peut les motiver. Vous pourriez aussi être agréablement surpris par leurs remarques et leurs suggestions. Les plans d'expansion constituent par ailleurs un excellent outil de recrutement. En effet, les employés sont attirés par une exploitation qui a des projets de croissance.

Est-il juste de supposer que mon attitude déteindra sur les membres de ma famille et sur mes employés?

Absolument. En période de difficultés financières, surveillez votre propre dynamisme et votre enthousiasme et soyez conscient que votre attitude se répercute sur les gens qui vous entourent. Et même si vous êtes absorbé dans la planification d'une expansion majeure, n'oubliez pas d'accorder à votre effectif l'attention dont il a besoin pour réussir. Les employés se plaignent souvent d'un « manque d'attention » lorsqu'ils ont l'impression de travailler en vase clos et qu'ils ignorent s'ils sont appréciés ou pas.

Comment garder de bons employés. Bien sûr, la rémunération est importante, mais la possibilité d'adapter le travail à son style de vie et un régime de participation aux bénéfices peuvent être des facteurs tout aussi intéressants. Regardez cette vidéo sur **www.fac.ca/agrisucces092011.**

MICHELLE PAINCHAUD
Établi à Winnipeg, Painchaud Performance Group œuvre auprès de petites et moyennes entreprises pour les aider à optimiser le rendement de leurs employés. www.ppghr.com (en anglais seulement)

Quelle est votre couleur préférée?

Crédit-bail FAC couvre toutes les marques d'équipement

Lorsqu'il est question de financement d'équipement pour votre exploitation, il est toujours bon d'avoir plusieurs options.

Le Crédit-bail FAC vous permet d'opter pour la marque de votre choix, que ce soit pour de l'équipement neuf ou usagé, et vous n'avez pas à verser un montant initial aussi important que pour un prêt. Allez-y, choisissez la couleur qui vous plaît. Si vous envisagez de louer, FAC peut vous aider, peu importe la marque que vous recherchez.

Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire d'équipement à propos du Crédit-bail FAC.

www.fac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Emprunter de façon judicieuse

L'emprunt d'argent est habituellement nécessaire si une exploitation agricole veut accéder à la prospérité. Or, comme le prix d'achat des fermes dépasse maintenant souvent un million de dollars, la décision d'emprunter peut être intimidante au premier abord, et ce, malgré la perspective qu'une superficie accrue ou qu'un quota plus élevé entraînera une augmentation des bénéfices.

La décision d'emprunter est la première d'une série de choix pendant le cycle de vie d'un prêt. Les producteurs devront décider de la somme à emprunter, du type de taux à utiliser, et choisir entre la location ou l'achat. Étant donné l'offre régulière de nouvelles caractéristiques de prêt sur le marché, l'emprunt peut être un processus complexe que chaque producteur gère différemment, selon son exploitation, ses objectifs et ses connaissances préalables en matière de prêts. Selon la taille de l'exploitation, les objectifs d'entreprise, et les types de productions végétales et animales, bloquer un taux d'intérêt fixe peut représenter votre meilleur choix, où peut-être vaut-il mieux que vous optiez pour un taux variable sur une période d'amortissement plus courte.

Dans les paragraphes qui suivent, trois producteurs canadiens font part de leur stratégie d'emprunt, et donnent quelques trucs sur la gestion efficace des fonds empruntés. Tous s'entendent sur l'utilité d'emprunter, mais reconnaissent qu'il faut faire des recherches et déterminer la solution de prêt qui convient le mieux à la conduite de vos affaires.

Même si ces trois producteurs ont un parcours, des intérêts et des exploitations différents, ils ont appris certaines vérités universelles en matière de planification et de gestion de leurs dettes. Ces trois producteurs privilégient l'achat de terres plutôt que le crédit-bail ou la location. Toutefois, il ne faut pas oublier que, selon leur situation, de nombreux producteurs ont tout intérêt à choisir le crédit-bail ou la location.

Sandra Van Aert et son mari Luke sont propriétaires de deux exploitations avicoles à Watford, en Ontario, et possèdent un quota qui leur permet de produire 45 000 pondeuses et 60 000 poulettes. Vu la nature de leur exploitation, une gestion éclairée des ressources financières est essentielle à leur réussite.

« Étant donné que nous avons un système de quota, nous savons essentiellement quel sera notre revenu, de sorte qu'il est beaucoup plus facile de déterminer le niveau d'endettement que nous pouvons soutenir et le montant de nos paiements », explique Mme Van Aert.

Cependant, d'autres astuces leur permettent de s'assurer qu'ils empruntent la somme appropriée, de la bonne manière, comme le choix entre des taux d'intérêt fixes et des taux variables. Auparavant, par simple flair, ils bloquaient systématiquement des taux inférieurs à un certain pourcentage sur une période de cinq ans ou plus. Maintenant, toutefois, ils s'assurent d'envisager toutes les options. « Nous n'utilisons pas toujours cette stratégie ces derniers temps parce que les taux semblent demeurer bas », confie Mme Van Aert, ce qui leur permet d'optimiser leurs économies d'intérêts.

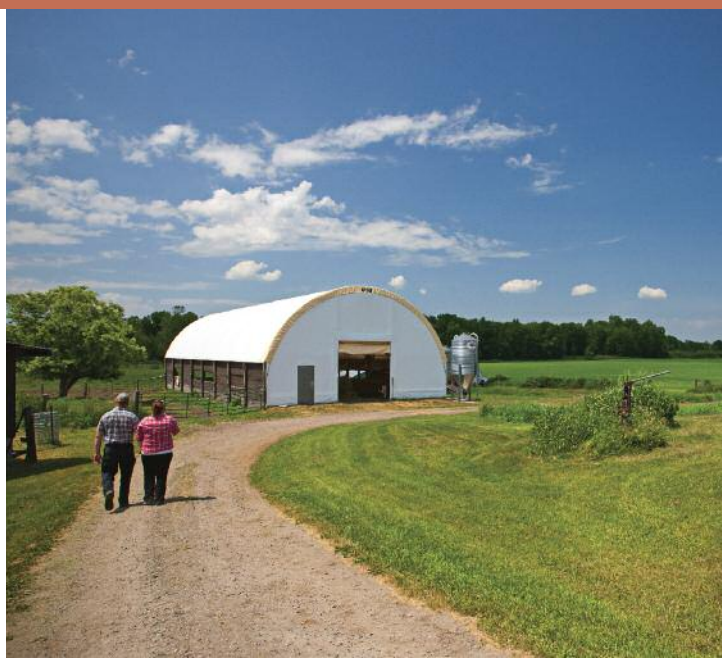
Pour ce qui est des remboursements, les Van Aert privilégient les versements anticipés parce que « si l'on connaît une bonne année et qu'on a un surplus de fonds, il est intéressant de rembourser progressivement le principal ». Grâce au produit de prêt Express de FAC qui peut être décaissé, remboursé puis décaissé à nouveau, poursuit-elle, il est possible d'acheter des articles plus coûteux sans avoir à obtenir une autre hypothèque.

Pour ce qui est de la décision de louer ou d'acheter des terres, Mme Van Aert considère que les deux présentent des avantages (eux-mêmes louent une centaine d'acres de personnes qui ne sont pas disposées à vendre). Mais en ce qui concerne la location en général, « nous croyons tout simplement que ce n'est pas rentable », tranche-t-elle.

Comme bon nombre de producteurs, les Van Aert sollicitent les points de vue et les avis de conseillers financiers relativement aux décisions qui ont une incidence sur leur résultat net, notamment le montant de la dette qu'ils peuvent se permettre de contracter.

Malgré l'évolution des taux et des plans, une constante à la ferme Van Aert est l'appui de la famille. Tout comme leurs parents les ont aidés à se lancer en affaires, les Van Aert soutiennent leurs enfants en leur offrant une garantie accessoire pour leur permettre de démarrer leur propre exploitation agricole. Leur fille est propriétaire d'une ferme de 100 acres (avec un quota de 9 500 poulettes), et un de leurs fils possède plus de 400 acres (avec un quota de 12 000 poulettes). Leur fils cadet vient quant à lui de terminer le secondaire, et continue de prêter main-forte à la ferme principale.

« Nous n'aurions pas réussi sans nos parents. Ils nous ont aidés à nous mettre en route, tout comme nous aidons nos propres enfants », conclut Mme Van Aert.



Scott Stephens est relativement nouveau en agriculture. Il exploite une ferme à Clarendon, au Québec. Il a démarré son exploitation en 2008 mais, il y a deux ans, ses priorités financières ont changé après son mariage. Il souhaite maintenant construire une maison sur sa terre agricole et fonder une famille. Son épouse Jessica est infirmière et consacre ses jours de congé à travailler à la ferme.

« Compte tenu de la construction imminente de la maison et du prêt hypothécaire associé à celle-ci, il est plus important que jamais d'avoir une entreprise rentable et en bonne santé financière », souligne-t-il.

M. Stephens possède une exploitation mixte qui compte 40 paires vache-veau de boucherie et 60 brebis, et s'étend sur 158 acres, sans compter les 60 autres acres qu'il loue. « Lorsque vient le temps d'acquérir plus de terre, je choisis toujours d'acheter plutôt que de louer », dit M. Stephens, qui cite le conseil reçu d'un producteur plus âgé, selon lequel la chance d'acheter la terre d'un voisin est une occasion qui « ne se présente qu'une fois ».

Il croit que la terre est « de loin le meilleur investissement qu'un agriculteur puisse faire ». Comme le prix des terres dans sa région a toujours été élevé, M. Stephens croit qu'il est assuré de couvrir au moins ses frais s'il revend. « De plus, que vous l'exploitiez vous-même ou que vous la louiez à quelqu'un d'autre jusqu'à ce que vous soyez prêt à l'exploiter, la terre est un investissement qui vous rapportera toujours. »

M. Stephens travaille aussi en étroite collaboration avec l'exploitation de son père. « Nous achetons la machinerie ensemble et partageons régulièrement notre main-d'œuvre », indique-t-il. Si cette façon de faire permet de réduire les coûts, elle n'élimine toutefois pas la nécessité d'emprunter des fonds. M. Stephens préfère des taux d'intérêt variables, assortis de la possibilité de bloquer un taux à n'importe quel moment.

« Compte tenu de la construction imminente de la maison et du prêt hypothécaire associé à celle-ci, il est plus important que jamais d'avoir une entreprise rentable et en bonne santé financière ».

« Cela me permet d'obtenir un financement à taux très avantageux, et ainsi de rembourser plus rapidement une part accrue du principal », fait-il valoir.

M. Stephens surveille divers ratios financiers tout au long de l'année, en particulier le ratio dette-actif, de façon à pouvoir faire les ajustements nécessaires avant qu'il soit trop tard.

Il y a quelques années, un directeur financier a demandé à Lois Fuhrhop de lui fournir une projection de son exploitation agricole dans cinq à dix ans. Pouffant de rire, elle lui a répondu que si elle en était capable, elle n'aurait pas besoin d'emprunter de l'argent. Toutefois, l'aide financière qu'elle reçoit de son prêteur jette des bases solides qui l'aident à planifier et à gérer les risques. Étant donné le très grand nombre d'éléments imprévisibles comme les conditions météorologiques et l'économie, Mme Fuhrhop croit que l'emprunt de fonds est un élément important de la gestion d'une exploitation agricole.

« Il est toujours possible d'être surendetté, mais on doit trouver une zone de sécurité », indique Mme Fuhrhop, qui exploite avec son mari Lorne, leur fils Regan et son épouse Christie quelque 2 000 acres en plus de diriger une ferme laitière à Wetaskiwin, en Alberta. Parents de trois enfants, Regan et Christie possèdent aussi des terres.

Lois et Lorne prennent les décisions financières à deux. En ce qui concerne la location ou l'achat, ils recourent aux deux options, selon la situation.

« Nous louons des terrains qui appartiennent à nos voisins parce qu'ils ne sont pas à vendre », dit-elle, mais s'ils en avaient la chance, ils préféreraient s'en porter acquéreurs. Elle se rappelle que lorsqu'elle et son époux ont acheté une terre, les gens jugeaient que c'était de la folie. Comment pouvaient-ils se le permettre? Parfois, rétorque-t-elle, il y a des occasions que l'on ne peut laisser passer. « L'occasion d'acheter une terre à ce prix ne se présentera plus. »

Le couple se donne aussi une marge de manœuvre en ce qui a trait au choix entre des taux d'intérêt fixes ou variables. « Si les taux atteignent huit ou dix pour cent, cela risque de nous ruiner. Mais devant deux possibilités, on doit choisir la meilleure. » Les taux variables sont généralement plus avantageux, mais il faut du courage pour s'y risquer. Et il faut tenir compte du problème intrinsèque que les taux fluctuent et que votre situation change d'une année à l'autre. Pour sa part, Mme Fuhrhop préfère avoir un portefeuille composé de prêts à taux inférieurs parce qu'elle se rappelle l'époque où les taux d'intérêt se situaient entre 18 et 20 %.

Si elle ne s'attend pas à ce que les taux remontent à ces extrêmes, elle joue quand même la carte de la prudence.

Les Fuhrhop ont convenu d'une période d'amortissement de dix ans, ce qui convient à leur exploitation étant donné que le système de quota de lait leur permet de faire des prévisions précises du rythme de fluctuation.

Dans l'ensemble, toutefois, tout est une question de temps, dit Mme Fuhrhop, c'est-à-dire qu'il faut adapter les techniques d'emprunt selon l'année et la situation à un moment donné.

Le conseil le plus précieux qu'elle a à offrir, cependant, est de conserver une marge de manœuvre tout en prenant la vie au jour le jour.

« On peut faire des plans, mais lorsque les rêves ne se réalisent pas, il faut en avoir de nouveaux. »

PAR **HUGH MAYNARD** ET **CHRISTINA FRANC**
Hugh Maynard est un spécialiste des communications agricoles d'Ormstown, au Québec. Il détient un diplôme en gestion agricole du Collège Macdonald de l'Université McGill. Il est aussi un journaliste et un communicateur chevronné. Christina Franc est coordonnatrice des communications chez Qu'anglo Communications and Consulting. Elle étudie aussi le journalisme à l'Université Carleton.

Quelle est votre attitude à l'égard de l'endettement?

De nombreux facteurs influencent notre attitude à l'égard des dettes, dont l'âge, l'éducation, la culture, les expériences antérieures et notre tempérament.

Certains redoutent l'endettement et s'efforcent de l'éviter à tout prix. D'autres empruntent et empruntent jusqu'à avoir des difficultés à rembourser. Quelquefois, des perceptions très différentes cohabitent dans une même ferme familiale.

Les prêteurs en sont bien conscients.

Bruce Bishop est directeur des relations d'affaires chez FAC à Truro, en Nouvelle-Écosse, depuis 11 ans. Ses principaux clients sont des producteurs de lait et de bleuets sauvages. Dans tous les cas, il s'agit d'exploitations familiales.

« Il arrive qu'un partenaire soit plus conservateur que les autres, ce qui donne lieu à d'amples discussions sur les décisions d'achat et d'expansion », indique M. Bishop. Cette divergence est parfois une question d'âge lorsque les propriétaires appartiennent à deux générations différentes. « Une personne qui a 30 ans ne perçoit pas un prêt échelonné sur 20 ans de la même façon qu'une personne qui en a 55. »

Il note que malgré les différences d'opinions, les fermes doivent être dotées d'une stratégie qui leur permet de dépasser le stade de la discussion et de prendre une décision.

« Parfois, la jeune génération a besoin de mieux comprendre l'aspect financier de l'exploitation », explique M. Bishop. Il est témoin de situations où les jeunes exploitants n'ont jamais accès à toute l'information financière et, par conséquent, ne sont pas bien outillés pour participer aux décisions.

Idéalement, les familles ont un plan de relève. Pour que celui-ci fonctionne, les membres de la famille qui prendront leur retraite doivent vouloir que la ferme continue de prospérer sans eux. Ils auront alors organisé leurs affaires de manière à ne pas avoir besoin d'empocher jusqu'au dernier cent lorsqu'ils vendront leur participation dans l'entreprise. Ainsi, la génération suivante disposera de la marge de manœuvre requise pour réussir.

Certaines questions doivent être posées avant chaque décision d'emprunt. Par exemple, l'achat va-t-il générer des revenus? Qu'advient-il du prêt d'exploitation de la ferme?

Certains producteurs ont développé leur propre philosophie. L'un des clients de M. Bishop achète toujours du neuf lorsqu'il s'agit de petits équipements. Il ne veut pas que les activités devant être effectuées dans un temps restreint, en l'occurrence la récolte des fourrages, soient retardées par une machine relativement peu dispendieuse qui tombe en panne.

Même si les exceptions abondent, M. Bishop sait d'expérience que les personnes plus âgées ont habituellement une plus grande aversion pour l'endettement, tandis que les partenaires ou les actionnaires qui sont des femmes ont tendance à évaluer la façon dont un plan agricole peut porter atteinte à l'unité familiale.

À l'autre bout du pays, Lang Ellison fait affaire avec un groupe d'emprunteurs beaucoup plus diversifié. Au bureau de FAC de Kelowna, en Colombie-Britannique, M. Ellison prête à des producteurs de cerises, de pêches, de pommes, de lait, de poulets, de dindons, de bovins de boucherie et même de fromage.

« Il arrive qu'un partenaire soit plus conservateur que les autres, ce qui donne lieu à d'amples discussions sur les décisions d'achat et d'expansion ».

« Certains refusent catégoriquement de s'endetter, alors que d'autres le font sans hésiter », fait remarquer M. Ellison.

Il est difficile pour un jeune de s'établir comme arboriculteur fruitier dans un contexte où un très bon verger coûte jusqu'à 75 000 $ l'acre. S'il est vrai qu'un verger bien géré peut générer d'excellents bénéfices, les prix des terres sont en hausse en raison des gens qui désirent construire une maison à la campagne au lieu de payer un demi-million de dollars ou plus pour un petit terrain en région urbaine.

Dans l'intérieur de la Colombie-Britannique, de nombreuses personnes n'ayant pas grandi sur une ferme se lancent en agriculture. Par exemple, certains restaurateurs désirent devenir producteurs primaires. Ou encore, des adeptes du mouvement en faveur des aliments locaux voient des débouchés dans ce secteur. Les bons producteurs munis d'un plan de marketing solide peuvent tirer des rendements impressionnants d'une superficie assez restreinte.

« J'ai remarqué que les producteurs de longue date savent généralement à quoi s'en tenir lorsqu'il est question d'endettement », note M. Ellison. Les nouveaux venus qui poursuivent un rêve, mais n'ont pas d'expérience peuvent se heurter à des difficultés. « Ils ne savent pas vraiment dans quoi ils s'embarquent. Les vergers peuvent paraître bucoliques, mais ils requièrent une grande part de travail qui n'est pas très prestigieux. »

Lorsqu'il expose les possibilités d'emprunt et les modalités de remboursement, M. Ellison voit souvent des familles forcées de prendre des décisions difficiles au sujet de leur mode de vie. Cela entraîne parfois un changement d'attitude à l'égard de l'endettement.

Chaque fois qu'il s'apprête à accorder un prêt, un prêteur doit évaluer la tolérance de toutes les parties concernées à l'égard du risque et s'assurer qu'elles sont à l'aise avec la nouvelle dette.

L'ensemble du processus est plus facile pour l'emprunteur et le prêteur lorsqu'un plan global existe. Malheureusement, peu de producteurs arrivent au bureau de leur prêteur munis d'une liste écrite de buts et d'objectifs.

Si la majorité des agriculteurs possèdent un plan général, il peut être très utile de le mettre par écrit. Chose certaine, cela permet à tous les intervenants de la ferme de connaître l'orientation et le but de l'entreprise, ce qui peut être utile lorsque vient le temps de discuter d'un nouveau prêt. Les membres de la famille peuvent continuer d'avoir des attitudes différentes à l'égard de l'endettement, mais au moins tout le monde peut envisager cette nécessité dans le bon contexte.

PAR **KEVIN HURSH**

N'ayez pas peur d'emprunter

La peur de l'endettement peut mettre votre entreprise en péril.

L'endettement est une réalité du secteur agricole canadien. Les producteurs obtiennent des prêts hypothécaires pour l'achat de terres et de quota ou pour la construction de nouvelles installations. Ils contractent des prêts pour immobilisations afin de financer des achats d'équipement et utilisent des marges de crédit pour assurer le bon fonctionnement de leurs activités quotidiennes. Les producteurs agricoles ont tous déjà entendu des histoires troublantes au sujet d'exploitations qui se sont heurtées à des difficultés financières à cause d'un surendettement.

« En règle générale, les agriculteurs ont une aversion pour les dettes. Ils détestent en avoir, même s'ils en ont souvent beaucoup », affirme Scott Dickson, directeur des services aux productions animales chez MNP (anciennement Meyers Norris Penny) à Red Deer, en Alberta. « Toutefois, éviter de s'endetter n'est pas nécessairement une décision judicieuse sur le plan des affaires, parce que vous pourriez ainsi rater des occasions d'affaires. Vous devez être préparé à utiliser l'endettement à votre avantage si l'occasion se présente. Cela ne signifie pas pour autant que vous devez vous empresser d'acheter le tout dernier modèle de tracteur, mais que votre niveau d'endettement doit être proportionnel à vos besoins et que vous devez avoir la capacité d'effectuer vos paiements. »

Il importe que les producteurs gardent à l'esprit qu'il existe de bonnes dettes et de mauvaises dettes, souligne M. Dickson. Les bonnes dettes désignent les fonds qui sont empruntés en vue d'un achat qui vous rapportera ou de la réduction de vos coûts, tandis que les mauvaises dettes entraînent des pertes soutenues pour votre exploitation. Parfois, dit-il, il est difficile de distinguer les deux.

« Une terre représente un investissement, tout comme du quota et un camion de grain, explique M. Dickson. Dites-moi comment l'acquisition de ces biens vous enrichira et je vous dirai s'il s'agit d'un investissement judicieux ou non. Il faut comprendre quel sera le rendement de votre capital investi, quel que soit l'investissement. Si vous envisagez d'acheter une nouvelle moissonneuse-batteuse parce que vos coûts de réparation vous empoisonnent l'existence, dites-moi à combien s'élèvent ces coûts. Certaines acquisitions flambant neuves ne vous font pas gagner d'argent et risquent en fait de nuire à votre résultat net. »

« Si vous prévoyez contracter une dette, vous devriez généralement le faire pour acquérir des actifs productifs, convient Rémi Lemoine, chef de l'exploitation à FAC. Toutefois, si vous êtes assez bien nanti et que vous désirez acheter un nouveau tracteur par simple envie, alors libre à vous. Il ne s'agit pas nécessairement d'une mauvaise dette même si ce tracteur ne constitue pas un besoin réel. Le fait qu'une dette soit bonne ou mauvaise dépend toujours de votre situation financière. »

M. Lemoine ajoute qu'une mauvaise dette résulte habituellement d'un manque de préparation. Il met en garde contre les décisions fondées sur votre déclaration de revenus plutôt que sur une saine budgétisation et sur vos renseignements financiers. De bonnes données financières éliminent en grande partie le besoin d'avoir recours à des estimations pour prendre vos décisions. Vous pouvez les utiliser pour évaluer la sensibilité de votre exploitation durant les différentes phases du cycle de prix ou pour calculer les répercussions d'une hausse de taux d'intérêt, de la fluctuation du taux de change ou d'une mauvaise récolte.

« Si vous ne possédez pas de formation en comptabilité ou en finance, sachez que votre conseiller financier ou votre comptable peut vous aider à peu de frais, ajoute M. Lemoine. Quels que soient leurs honoraires, il vaut la peine de les consulter pour obtenir des renseignements de qualité. »

La dette doit également être bien structurée, souligne M. Lemoine. Les marges de crédit d'exploitation, par exemple, ne devraient pas servir à l'achat d'immobilisations. L'une des règles d'or veut que la durée du prêt corresponde à la durée de vie de l'actif. Si vous savez qu'un équipement aura une durée de vie utile de cinq ans, il n'est pas logique d'échelonner le prêt sur six ans.

« La plus grande difficulté pour un exploitant de ferme laitière est de s'assurer que la dette contractée pour l'acquisition de quota sera remboursée pendant la durée de vie du quota, illustre M. Lemoine. Bien entendu, la grande question est de savoir quelle est la durée de vie de cet actif. Si vous nagez dans l'inconnu, mieux vaut pencher pour un prêt d'une durée plus courte que pour une période de remboursement plus longue. »

Pour déterminer le niveau d'endettement que vous pouvez vous permettre, il y a des questions difficiles que vous devez vous poser.

« Chaque secteur agricole comporte des risques qui lui sont propres, de sorte que vous devez déterminer le degré de variabilité que votre budget peut absorber, indique M. Lemoine. Vous devez absolument prendre du recul et vous interroger. Qu'arrivera-t-il si votre investissement s'avère infructueux? Est-ce que cela ruinera votre ferme? »

Tout bien considéré, il s'agit de concilier le connu et l'inconnu et d'avoir le plus d'information possible pour orienter vos décisions d'emprunt.

PAR LORNE McCLINTON

Conseils judicieux sur l'emprunt

« La modération a bien meilleur goût », avait coutume de dire ma grand-mère. C'est la formule qu'elle nous servait lorsque nous pleurions pour avoir encore du dessert, mais ce conseil est tout aussi valable dans le contexte du récent krach des prêts immobiliers aux États-Unis.

L'endettement est utile lorsqu'on l'utilise de façon appropriée. Qui d'entre nous serait propriétaire d'une exploitation agricole si les prêts hypothécaires n'existaient pas? Et il n'y a pas que le niveau d'endettement qui peut être problématique lorsque les choses ne se déroulent pas comme prévu. La façon dont l'emprunt est utilisé est aussi importante, tout comme la capacité de s'adapter au changement.

Un rapport publié vers la fin de l'année dernière par Statistique Canada indique que l'endettement des familles canadiennes dépasse désormais celui des familles américaines, et pourtant la crise du crédit immobilier s'est produite de l'autre côté de la frontière. Trop d'Américains se sont surendettés, sans se laisser de marge de manœuvre.

Ce sont des aspects importants à garder à l'esprit pour les exploitants agricoles, surtout que ceux-ci doivent composer avec des conditions météorologiques et des marchés qui peuvent varier énormément d'une année à l'autre.

L'idée générale consiste à emprunter lorsqu'il s'agit d'une bonne décision sur le plan des affaires. Le prêt et la durée de celui-ci permettent-ils de faire une acquisition qui va accroître vos revenus ou réduire vos coûts? La question se pose aussi dans le cas d'un emprunt à des fins de gestion budgétaire; il peut s'avérer judicieux d'emprunter des fonds afin de réduire vos impôts (en investissant par exemple dans un régime d'épargne-retraite), ce qui est aussi logique du point de vue des affaires même s'il n'est pas directement question de biens corporels.

L'emprunt doit être motivé par des raisons stratégiques et non par des raisons émotionnelles. Les acquisitions doivent être faites dans le contexte d'un plan, sinon elles risquent de ne pas entraîner les retombées voulues.

Même si vous avez un plan, rappelez-vous que vous empruntez à la lumière de scénarios hypothétiques susceptibles de changer rapidement. On n'a qu'à penser aux inondations catastrophiques du printemps dernier. Votre adaptabilité à des changements soudains qui pourraient influer sur votre capacité de remboursement est cruciale. Il peut s'agir de consolider votre dette afin de surmonter des circonstances imprévues, comme l'incendie d'une étable ou les baisses marquées des marchés. Une couverture d'assurance suffisante est aussi importante.

Le conseil de ma grand-mère à propos des desserts n'était pas très apprécié à l'époque, mais il s'avère très sage pour de nombreux aspects de l'existence. Lorsqu'il s'agit d'emprunter de l'argent, c'est un conseil qui ne se démode pas.

PAR HUGH MAYNARD

Achat d'intrants à l'avance

avec du financement FAC

Facilité et souplesse

Prenez en main, dès aujourd'hui, la prochaine saison de croissance. C'est facile, il vous suffit d'en parler à votre détaillant d'intrants. Et c'est tout en souplesse : vous n'aurez rien à payer pendant plus de 15 mois. Les achats effectués après le 1er septembre ne doivent être remboursés qu'à l'hiver 2013.

Communiquez avec votre détaillant d'intrants local ou avec FAC, au 1-888-332-3301.

www.fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Les respirateurs offrent une protection cruciale

Pour les producteurs agricoles, le nom de l'état pathologique débilitant qui résulte de l'inhalation de poussières portant des moisissures est comme un mauvais présage.

Le poumon de fermier est une affection respiratoire allergique qui se caractérise par une toux persistante, l'essoufflement et un sentiment général de malaise. Les attaques peuvent être aiguës et devenir chroniques si l'exposition est prolongée, ce qui nécessite alors des soins médicaux intensifs.

Selon le Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail (www.cchst.ca), les quelques études menées à ce sujet portent à croire qu'entre deux et dix pour cent des travailleurs agricoles canadiens souffrent de cette maladie.

Jusqu'à 40 % des travailleurs agricoles (selon la région) sont exposés à des moisissures, à de la poussière et à d'autres matières que l'on trouve couramment dans les fermes, comme des pesticides contenant des composés organochlorés ou des carbamates, et qui, croit-on, causent le poumon de fermier.

Toutefois, estime Glen Blahey, il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi.

Spécialiste en santé et sécurité de l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA), établie à Winnipeg, M. Blahey indique qu'on trouve régulièrement de nombreuses particules aéroportées dangereuses dans les bâtiments agricoles, les cellules d'entreposage et les réservoirs des fermes canadiennes.

Cependant, il est possible de contrer ces dangers en faisant preuve de jugement et en utilisant le matériel de protection respiratoire approprié selon la tâche à accomplir.

En plus de protéger les poumons contre les poussières qui peuvent transporter des bactéries, des moisissures et des champignons, mais aussi des particules d'urine et de matières fécales laissées par les souris et les rats porteurs d'hantavirus, M. Blahey indique que les respirateurs peuvent protéger contre les vapeurs de produits chimiques et les gaz mortels dans les environnements à faible teneur en oxygène.

« Le sulfure d'hydrogène, illustre-t-il, est hautement toxique, même à faible concentration. Deux inhalations suffisent pour entraîner la mort. »

Par conséquent, les personnes qui travaillent dans une citerne à purin ou dans un espace confiné comme une fosse à lisier ou un silo où est entreposé du foin extrêmement humide, et même dans un compartiment à grains où a été effectué un traitement insecticide par fumigation, doivent être munies d'une bouteille d'oxygène comme celles qu'utilisent les pompiers et les plongeurs.

Pour d'autres dangers comme les émanations de métal galvanisé dans les ateliers de soudure et la manipulation ou la vaporisation de pesticides, M. Blahey souligne que le port d'un appareil de protection respiratoire à cartouche chimique ou à réservoir filtrant couvrant la moitié ou la totalité du visage est essentiel.

« Le choix du respirateur doit toujours être fonction du risque couru », ajoute le spécialiste.

En plus d'acheter des respirateurs bien ajustés au visage fraîchement rasé de chaque utilisateur (il ne faut pas partager les masques), M. Blahey met en garde contre l'achat de respirateurs à bas prix qui ne sont pas certifiés par l'Association canadienne de sécurité ou par un autre organisme de normalisation nord-américain.

« Le fait de vouloir économiser quelques dollars peut s'avérer dangereux, voire mortel, souligne-t-il. Il vaut toujours mieux prêcher par excès de prudence. En tout état de cause, s'il n'y a pas moyen d'éviter le danger, il faut porter la protection appropriée. »

PAR **MARK CARDWELL**
Mark Cardwell est écrivain et journaliste pigiste et il vit dans la région de Québec. Il est le correspondant régulier d'une douzaine de journaux, de magazines et de publications spécialisées au Canada, aux États-Unis et en Europe

DE FAC

D'après les banques alimentaires canadiennes :

867 948 Canadiens n'ont pas mangé à leur faim

sur une période d'un mois seulement

En mars dernier, 867 948 Canadiens ont poussé la porte d'une banque alimentaire pour y chercher de l'aide. En fait, les banques alimentaires n'ont jamais été aussi sollicitées.

En 2010, le nombre de personnes ayant eu recours aux banques alimentaires dans les petites villes et les régions rurales a grimpé de 13 % par rapport à l'année précédente. Sachant que les banques alimentaires rurales représentent près de la moitié de l'ensemble des banques alimentaires canadiennes, on peut dire que la faim est une réalité de plus en proche de nous.

Grâce à l'appui de partenaires comme vous, FAC en campagne contre la faim est de retour pour lutter contre la faim et soutenir les banques alimentaires d'un bout à l'autre du pays.

Du 19 septembre au 14 octobre, déposez vos dons en aliments ou en espèces dans n'importe quel bureau de FAC ou faites un don directement lors de la tournée qui aura lieu dans votre région.

Vous pourrez choisir la destination de vos dons. Que ce soit votre banque alimentaire locale ou provinciale ou Banques alimentaires Canada, votre contribution aidera à combattre la faim.

De ses modestes débuts en 2004, lorsqu'un employé de FAC décida de traverser l'Ontario pendant huit jours au volant d'un tracteur tirant une remorque, FAC en campagne contre la faim a maintenant pris une ampleur sans précédent. Depuis cette date, les 26 tournées en tracteur partout au pays ont permis de récolter plus de 5,2 millions de livres de nourriture. Cette année, l'objectif est d'amasser au-delà d'un million de livres de denrées alimentaires.

Pour en savoir plus ou faire un don en ligne, veuillez consulter le www.facencampagnecontrelafaim.ca ou téléphonez au 1-800-387-3232.

Nous tenons à remercier tout particulièrement nos partenaires nationaux, à savoir BDO, Parrish and Heimbecker, Limited (New-Life Mills) et Windset Farms™.

FAC en campagne contre la faim – Octobre 2011

Soutenez la tournée de passage dans votre région.
Visitez www.facencampagnecontrelafaim.ca.

Des tournées sont prévues en Colombie-Britannique, au Manitoba, dans le Sud de l'Ontario, au Québec, en Nouvelle-Écosse et à Regina où est situé le siège social de FAC.

Plus rien ne vous arrête

Réglez vos dépenses courantes avec ExpressPlus

Besoin de liquidités pour des intrants et des matériaux? Pour profiter d'une occasion inattendue? Alors le prêt à court terme ExpressPlus est toujours accessible pour vos dépenses d'exploitation. Ne laissez plus rien vous arrêter, obtenez un financement à votre mesure.

Pour en savoir plus sur ExpressPlus, communiquez avec votre bureau FAC au 1-800-387-3232 ou visitez www.fac.ca.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Pour modifier votre abonnement, envoyez un courriel à info@AgriSucces.ca ou composez le 1-888-332-3301.

Retourner les exemplaires non distribuables à :
Financement agricole Canada
1800, rue Hamilton
Regina (Saskatchewan) S4P 4L3

Postes Canada, numéro de convention 40069177